

2017年度（2018年3月期）

第2四半期 決算説明資料

2017年11月9日

株式会社ユニリタ

Agenda

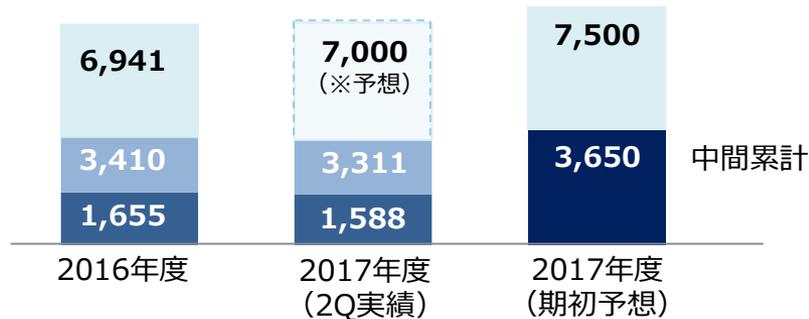
- ◆業績ハイライト
- ◆各事業の上期トピックス
- ◆計画進捗と下期施策
- ◆事業展開の考え方
- ◆通期業績見通し

2017年度第2四半期 業績ハイライト

売上高

(※予想は2017年11月7日発表の修正値)

(百万円)

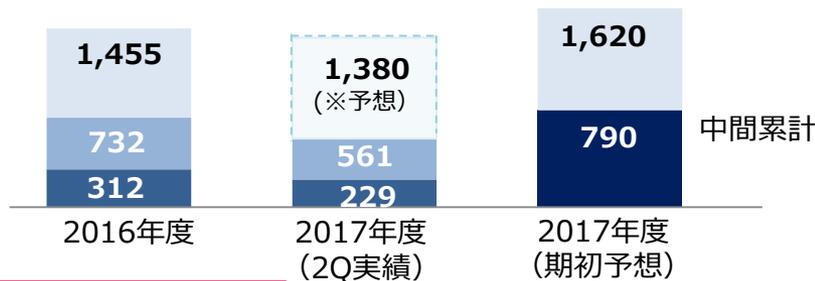


売上高

【減少要因】

- ・自動化、ETL領域の主力製品が苦戦（前年同期比、大型案件の不足）
- ・製品販売低迷の影響を受け導入支援を行う技術支援の受注不足
- ・コンサルティング業務においてBPMやデータマネジメント領域での大型案件不足

営業利益



営業利益/四半期純利益

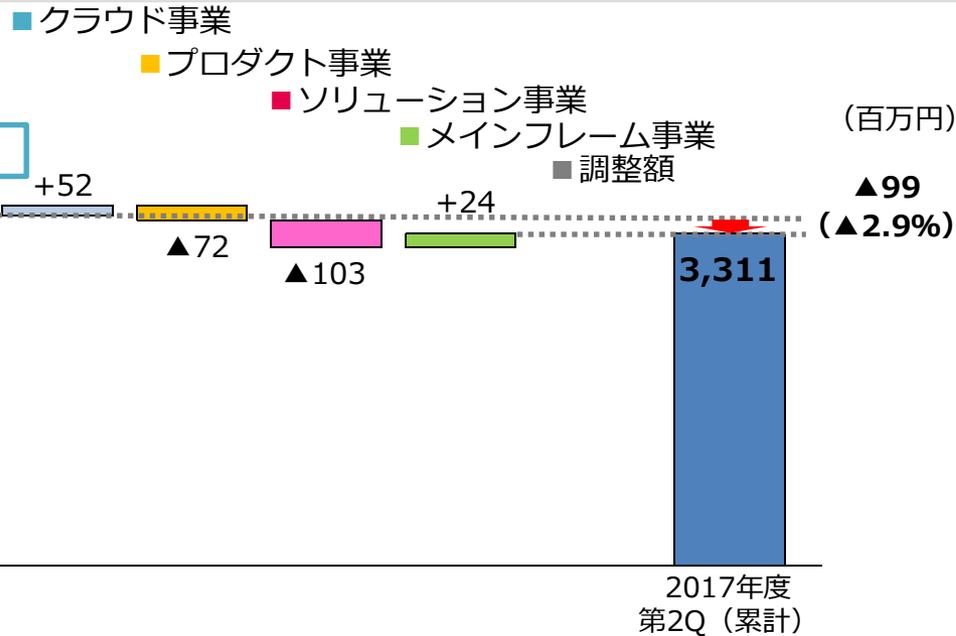
【減少要因】

- ・プロダクト販売・技術支援サービスの減収に伴う減益
- ・新評価制度に伴う賃金体制の見直し（中間期の引当金の増加）による人件費増加（中間期の一過性要因）

親会社株主に帰属する 四半期純利益



セグメント別売上高・営業利益の増減



【クラウド事業】

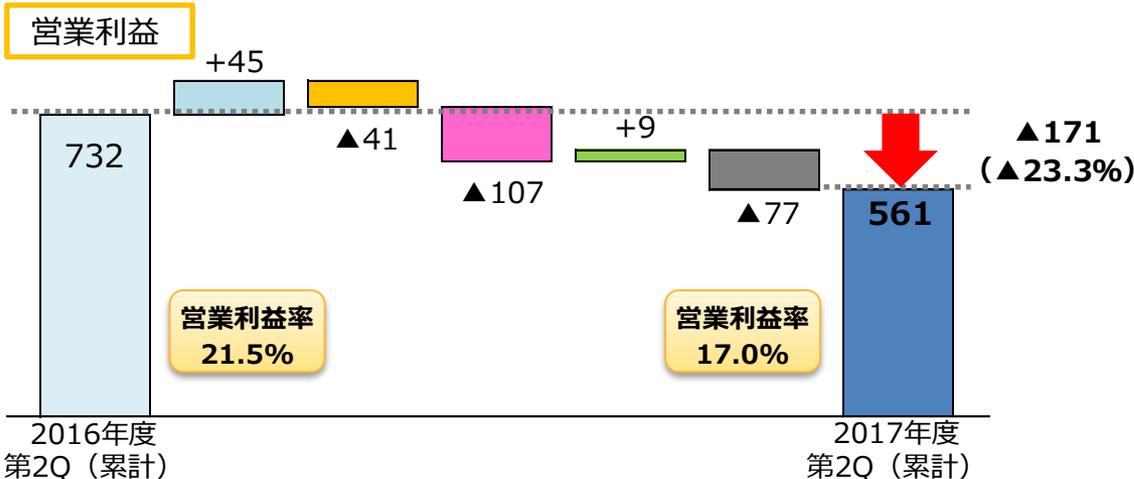
- ・ LMIS on cloud、Be.cloudの販売伸長

【プロダクト事業】

- ・ 自動化、ETL領域の主力製品販売における大型案件が前期比不足

【ソリューション事業】

- ・ 既存製品減収に伴う技術支援の受注不足
- ・ コンサルティングにおける大型案件の受注が前期と比較し不足



【クラウド事業】

- ・ 売上増加に伴う増益

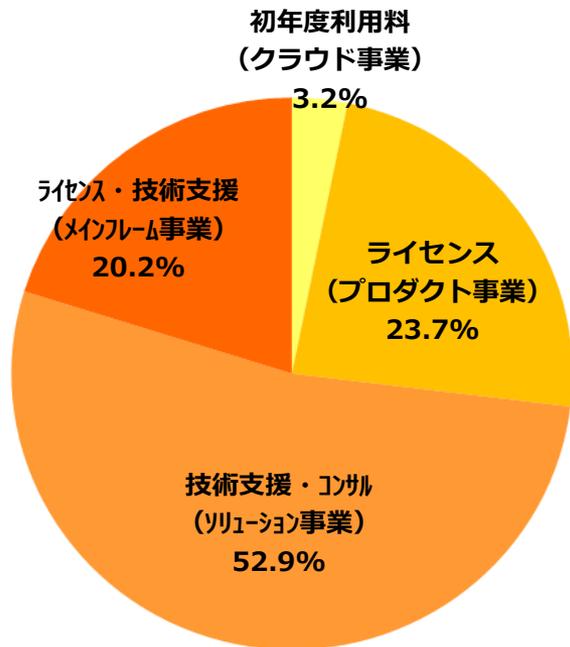
【プロダクト事業・ソリューション事業】

- ・ プロダクト販売の低迷とそれに伴う技術支援の受注不足により前期比減益

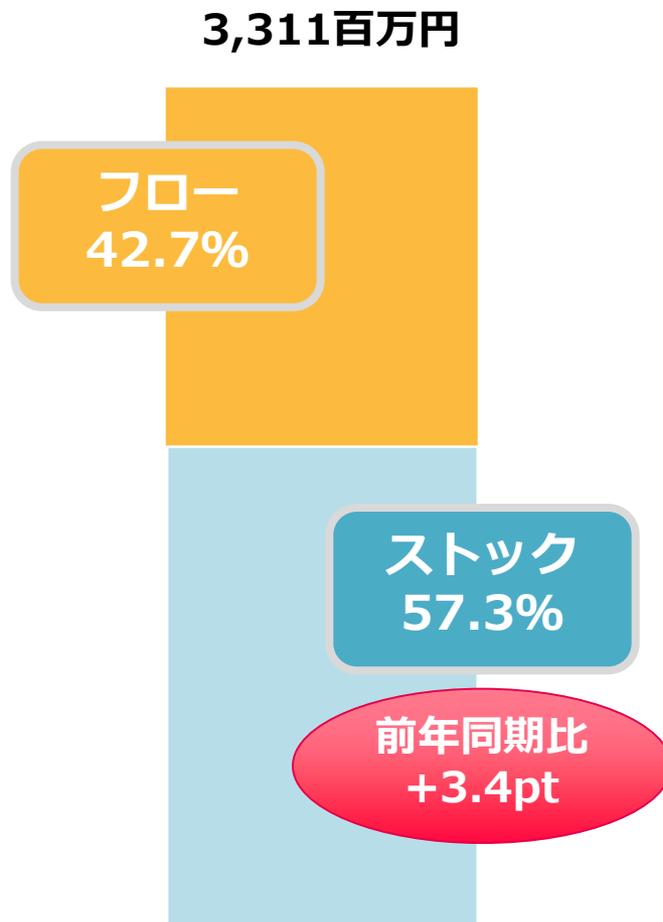
【調整額】

- ・ 体制や新評価制度への変更に伴う一時的な費用増加 (中間期の一過性要因)

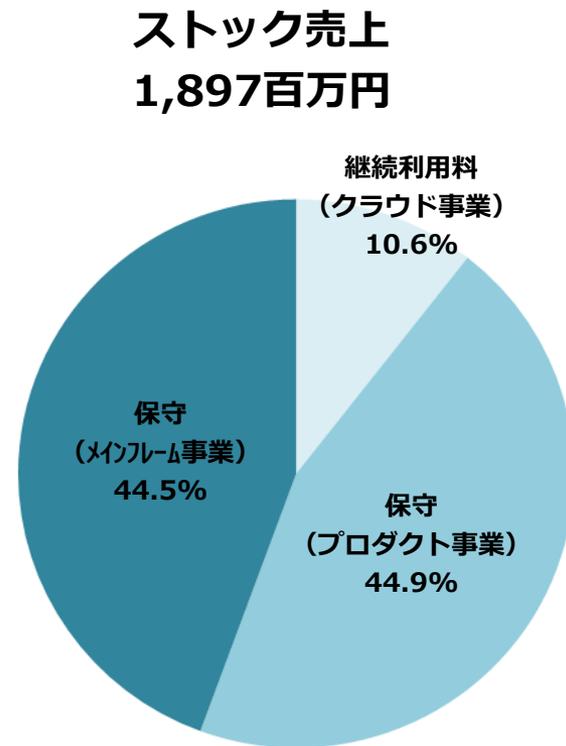
売上高におけるストックとフローの割合



フロー売上
1,413百万円



2017年度2Q
売上高



ストック売上
1,897百万円

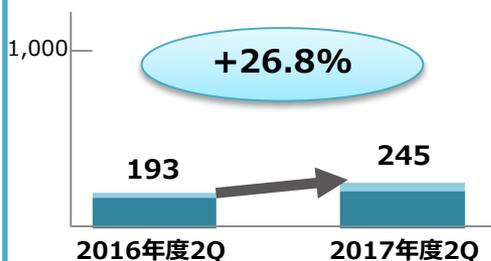
セグメント別の概況（前年同期比）

（単位：百万円）

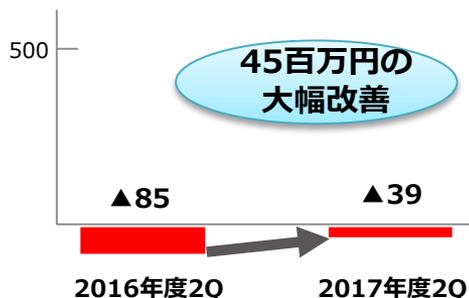
■ クラウド事業

売上高

■ 継続保守料 ■ 初年度ライセンス



営業利益



- ・ LMIS on cloudの売上が伸長、前期比1.45倍 -システム運用コンサルティングとの連携が奏功
- ・ Be.cloudも売上前期比1.23倍
- ・ 増収に伴い、営業利益も大幅改善

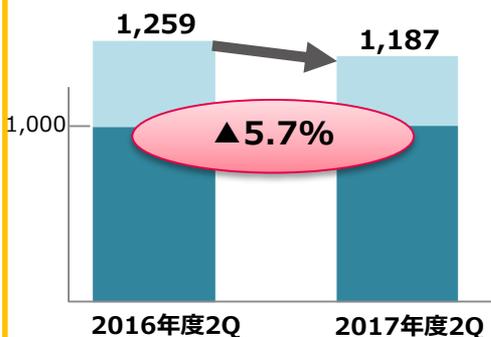
【主力製品】

- ◆ LMIS on cloud：サービスデスク機能を中心としたITサービス全体を適切に管理する仕組みを提供するクラウドサービス
- ◆ Be.cloud：お客様が利用するクラウドサービスの拡張と運用まで含めた幅広いメニューを提供するクラウドサービス

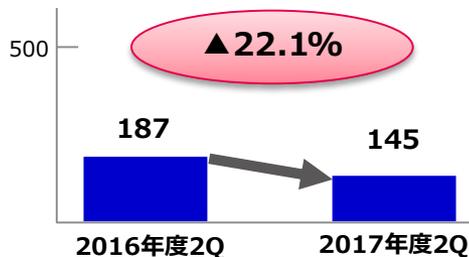
■ プロダクト事業

売上高

■ 保守 ■ ライセンス



営業利益



- ・ 自動化、ETL領域のプロダクト販売が低迷
- ・ BPM領域が前期比伸長(5.55倍)
- ・ グループ会社のプロダクト販売が好調

【主力製品】

- ◆ A-AUTO（自動化）：異なるプラットフォームで稼働するシステムのジョブを統合管理し、自動実行制御を実現するバッチ処理のジョブ管理ツール
- ◆ Waha! Transformer（ETL）：業務で利用されるさまざまな形式のデータを必要な形式にノンプログラミングで変換する国産ETLツール

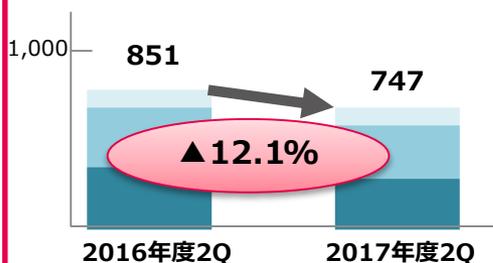
セグメント別の概況（前年同期比）

（単位：百万円）

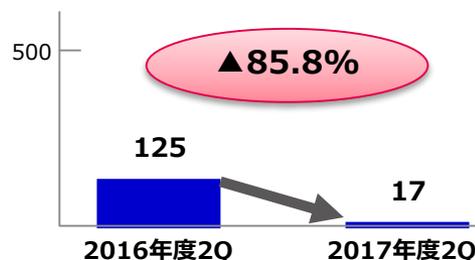
■ ソリューション事業

売上高

■ 技術支援 ■ コンサルティング
■ アウトソーシング



営業利益

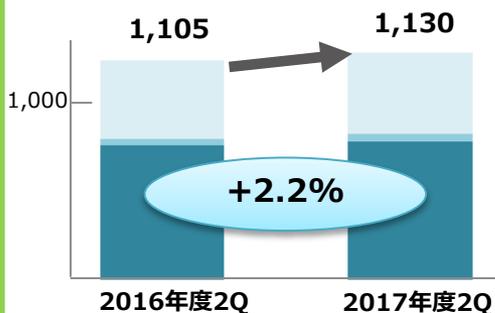


- ・ プロダクト事業における既存の製品販売が伸び悩んだ影響を受け、製品の導入支援を行う「技術支援」の受注不足
- ・ BPM領域やデータマネジメントコンサルティングの大型案件が前期比で減少
- ・ システム運用コンサルティングが好調
- ・ 営業利益減少要因は技術支援とBPM、データマネジメントコンサルティングの減収に伴うもの

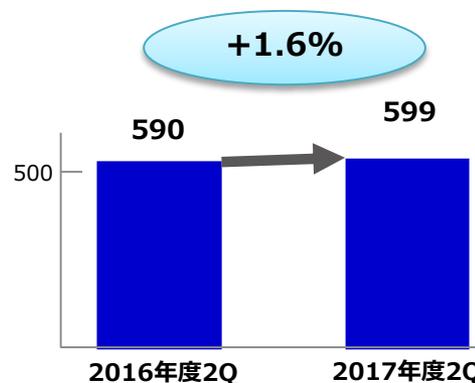
■ メインフレーム事業

売上高

■ 保守料 ■ 技術支援 ■ ライセンス



営業利益



- ・ ホストコンピュータ更改を見据えた提案やシステムセンター統合時のリスク管理コンサルティング活動に注力の結果、前期比増収増益

【主力製品】

- ◆ A-AUTO：異なるプラットフォームで稼働するシステムのジョブを統合管理し、自動実行制御を実現するバッチ処理のジョブ管理ツール
- ◆ A-SPOOL：JCLから出力される大量の帳票を統合管理するシステム

上期トピックス<クラウド事業>

(株)アイネットとの資本業務提携

- ◆急拡大する企業向けクラウド市場とデジタル変革ニーズへの迅速対応を図る
- ◆当社セキュリティソリューションをアイネットのクラウドサービスプラットフォーム上に提供

業種別のブランディングを実施

- ◆ターゲットを絞ったソリューションの訴求

業界誌への広告掲載により
これまでの当社グループの
顧客とは違った顧客層への
アプローチを展開



日本最大の外食業界向け 「外食ビジネスウィーク2017 (8/29-31開催)」 出展

- ◆LIVE UNIVERSE出展時の獲得リードから外食チェーン店への導入がスピード決定
- ◆業界初のコミュニケーション特化型PaaS「Smart Communication Platform」をリリース



LIVE UNIVERSEに画像認識のAI機能を搭載

【外食業界初】
(株)ゴールデンマジックの協力のもと、AIが人の目に代わり、料理の完成度を評価する仕組みを構築

2017年10月5日
日経産業新聞 記事掲載
「料理の完成度 AI評価」

【働き方改革】
人手不足や働き方改革を課題とするサービス業界へアプローチ

上期トピックス <プロダクト事業>

パートナー企業との協業モデル増加、 お客様への提案幅を拡大

- ◆情報技術開発(株)とのパートナー提携
お客様へさらに短期間・高品質のマイグレーション
(システムの引越し) ソリューションの提供と、
ソリューションビジネスのさらなる拡充を図る。
- ◆(株)東計電算とのパートナー提携
東計電算が提供する**食品系企業向け業務パッケージと
当社ソフトウェアの連携**を図る。
- ◆協業モデル数の増加：6件（2017年度上期実績）
-モデル累計件数：35件

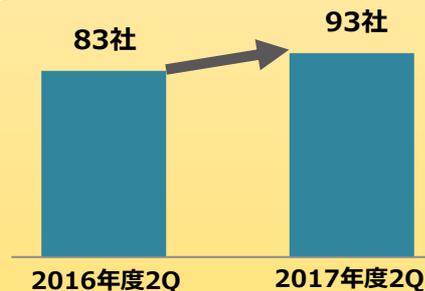
◆主な協業モデル

ニッセイ情報テクノロジー(株) 【パートナー企業数の推移】

Waha! Transformerとの
連携でコピーデータ仮想化
ソリューションを実現

(株)アイネス

LMIS on cloudとの連携で
SAPマスター管理、移送
ソリューションを実現



BPM領域では可視化ニーズを 捉えた提案で前期比伸長

- ◆大手通信事業会社のサービスデスク業務を可視化
サービスデスク業務のRPA化（ロボットによる業務自動化）を実現するため、現状の業務プロセスを可視化する際、BPM（製品名：ARIS）を活用し実現。
- ◆大手電力事業会社のシステムや業務プロセスを可視化
業界の共通課題である発送電分離に伴う業務やシステムの分散を組織横断型で標準化させるため、ARISを活用。

1200社を超えるユーザ企業との実績から 17ソリューションの提供を開始

1200社を超えるユーザ企業に見える共通課題に着目し、プロダクトの単体売りではなく、プロダクトの選定から運用定着化までをカバーするユーザとの共創型ソリューションを提供

多様化する業務プロセスやシステム開発・運用の場面で、発生する課題の解決を支援していく



上期トピックス <プロダクト事業>

ユニ・トランドが設立2年目で 順調な事業拡大

◆ 「バス路線検索サービス」等が受賞

「JISA Awards2017 特別賞」

「バス路線検索サービス」が“独創性が高く、国際的に通用するシステム”と評価され受賞。
JISA Awardsとは情報サービス産業協会が主催する年度賞。

「ASOCIO Outstanding ICT Company Award」

JISA Awards2017の受賞を受け、国際的ITサミットでも表彰。
ASOCIOとは、アジア・オセアニア地域のIT産業の発展を促すことを目的として設立された国際的組織。

「地域ITS活動優秀事例賞」

バスの位置情報や目的地検索サービスが、地域の課題解決や実状に即した価値創造につながる持続的サービスとして評価。
ITS Japanとは、高度道路交通システム推進における民間機関で「交通と街づくり」を戦略的に進める団体。

◆ サービスの拡販状況

- ・ 全国で35のバス会社と12の自治体へ導入
 - 北海道ではサービス導入開始から道内カバー2/3のシェア、15のバス会社と3つの自治体へ導入
 - 九州では2県のバス会社と自治体へ導入

2017年8月30日
日経産業新聞 記事掲載

「ユニ・トランド 路線バスの位置、
スマホで確認
システム導入費 抑制」

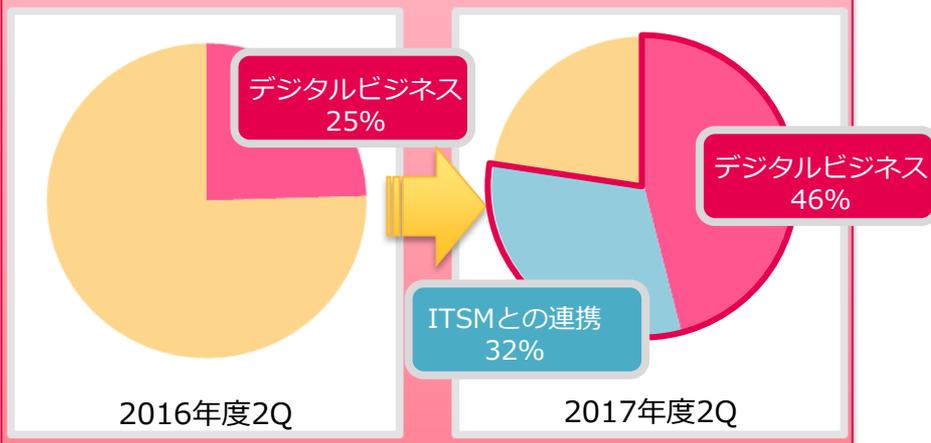
上期トピックス

<ソリューション事業> <メインフレーム事業>

【ソリューション事業】 デジタルビジネス（DX）領域における システム運用コンサルティングが好調

- ◆お客様におけるデジタルビジネス領域のニーズが高まっている
 - 運用・サービスによる事業貢献のための活用
 - 事業部の業務品質向上のための活用
- ◆2016年度下期からITSMとの連携を強化し、今上期の実績につながる

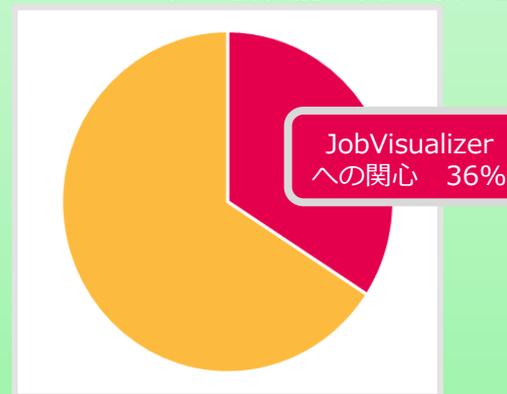
【システム運用コンサルティングにおけるデジタルビジネスニーズの割合】



【メインフレーム事業】 ホスト系A-AUTOの新製品 「JobVisualizer」を提供開始

- ◆ジョブ管理ツール「A-AUTO」のクリティカルパスによるシュミレーションを容易に実現できる新機能として「JobVisualizer」を提供開始。
- ◆成熟領域でのマーケットの開拓
 - メインフレームユーザの声を製品開発に反映し、ITシステム運用における更なる業務効率化を支援

【メインフレームユーザの新機能に関する関心度】



※当社実施セミナーより

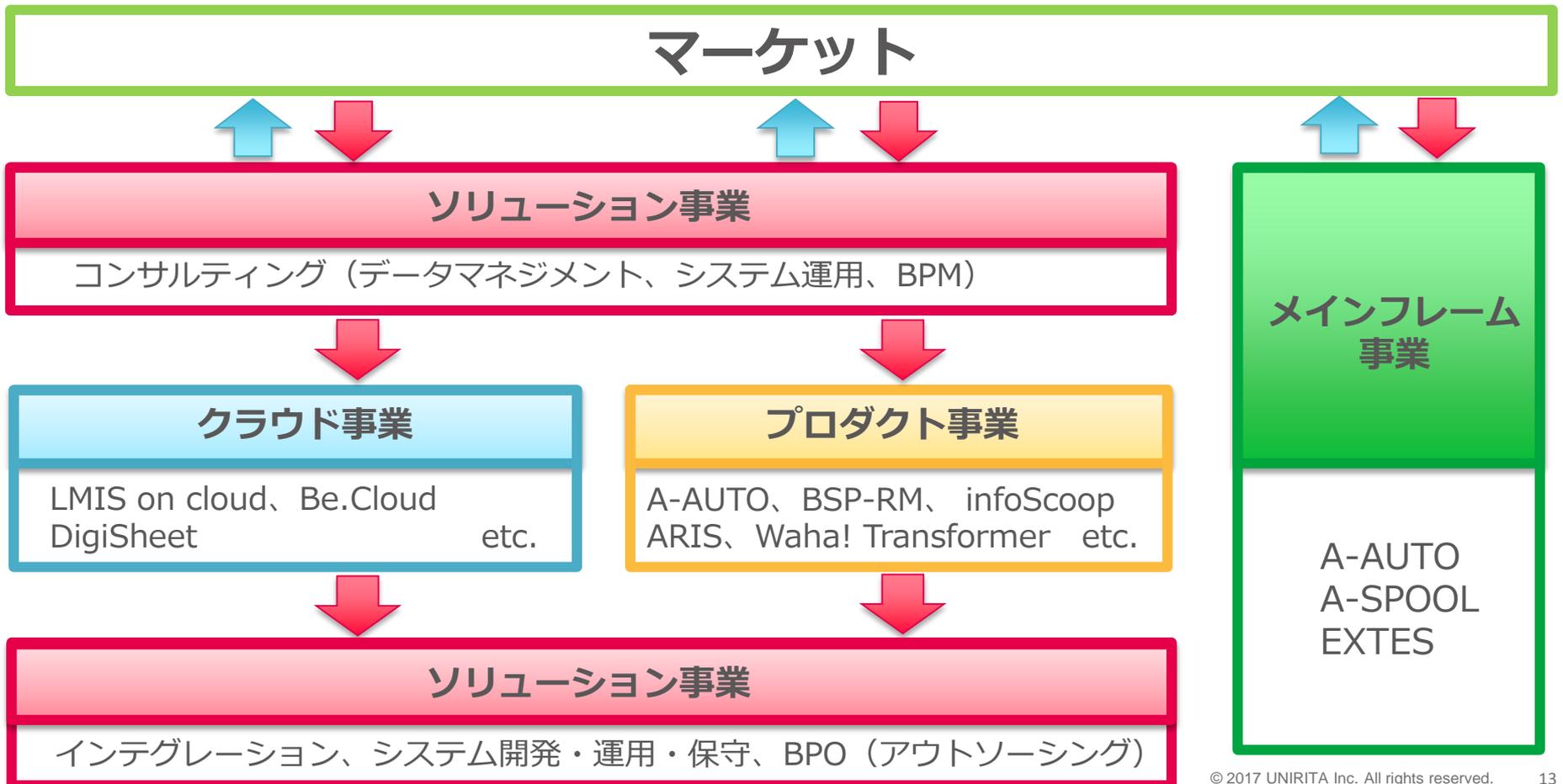
2017年度上期進捗評価と下期施策

方針	進捗評価	下期施策のポイント
1.お客様基盤を拡大するための販売力の統合と強化	★★★☆☆	<ul style="list-style-type: none"> ・アカウントプランをベースにした上流からの提案活動の強化 ・業種別アプローチによる課題対応ノウハウの蓄積
2.アライアンスによるソリューション提供力の強化	★★★☆☆	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナーとの協業モデル推進による課題対応力の強化 ・コンサルティングから運用、インフラまでカバーする協業ビジネスの推進
3.新たな価値を創造する製品・サービスの開発と提供	★★★☆☆	<ul style="list-style-type: none"> ・ユニリタ17ソリューションの拡販 ・Smart Communication Platformの拡販 ・AI対応、IoT対応等の新サービスをお客様と共創
4.グループシナジーの発揮	★★★☆☆	<ul style="list-style-type: none"> ・スピード経営の実現とサービス事業の強化

各セグメントの位置づけ

クラウド、プロダクト両事業の拡大のために、
ソリューション事業（コンサルティング）でマーケットにアプローチ、

そしてクラウド、プロダクト両事業の製品・サービス販売につなげ、
その後、ソリューション事業（インテグレーション、システム開発、BPO）で一貫したサービスを提供する



ユニリタのお客様の概況

情報システム部門

情報システム部門は事業部門との共創を求められているが業務を知らないことが課題。

事業部門

事業部門は全てを任せることができるパートナーを求めている。自社や外部は問わない。

IT部門は、事業の最前線への直接貢献が強く求められ、顧客視点から新規事業や新サービスの企画提案を行い、顧客提供価値を高めることが課題（JUAS）

外のSIer や BPOに頼る

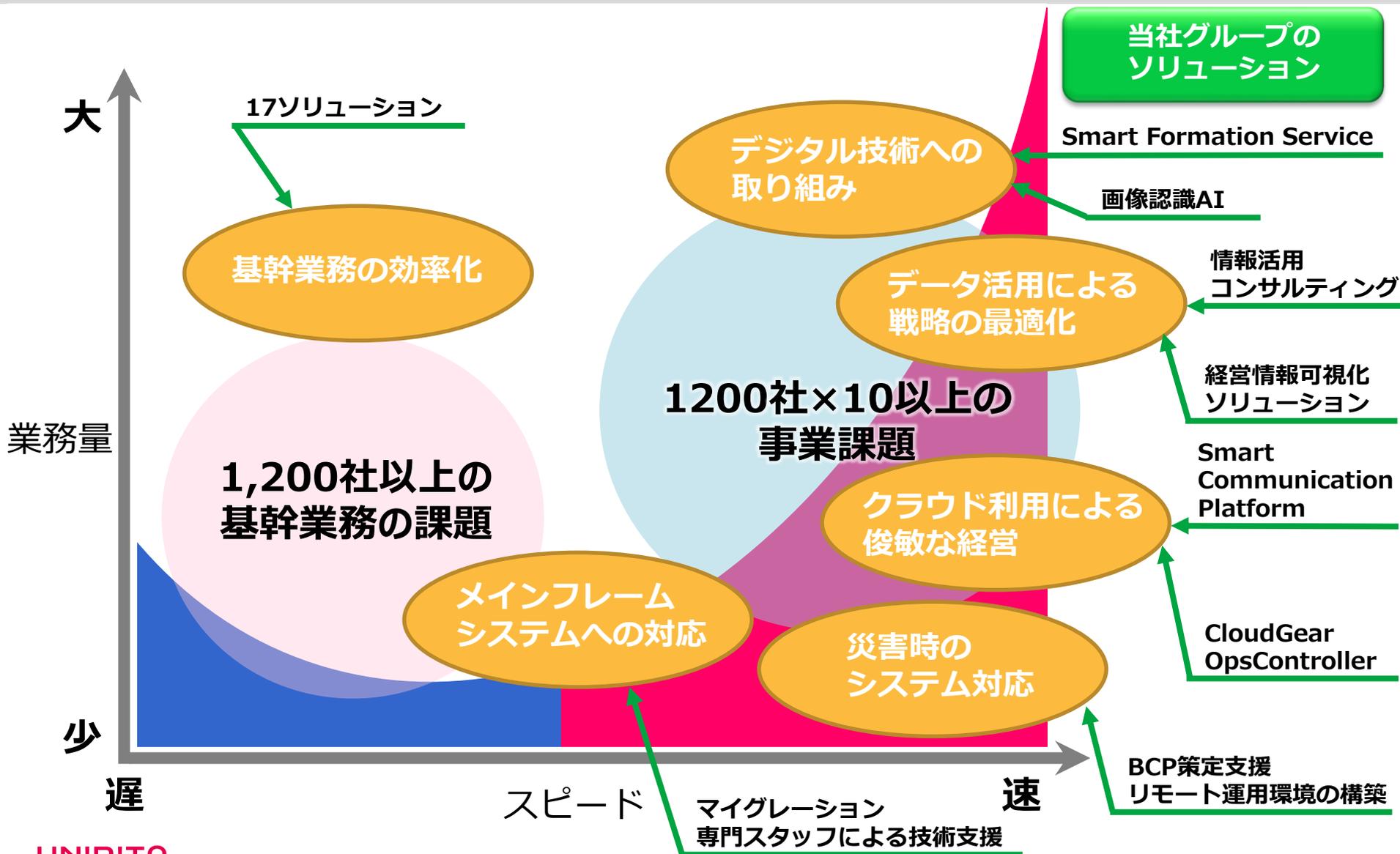
共創
しない

外のクラウドサービスを使う

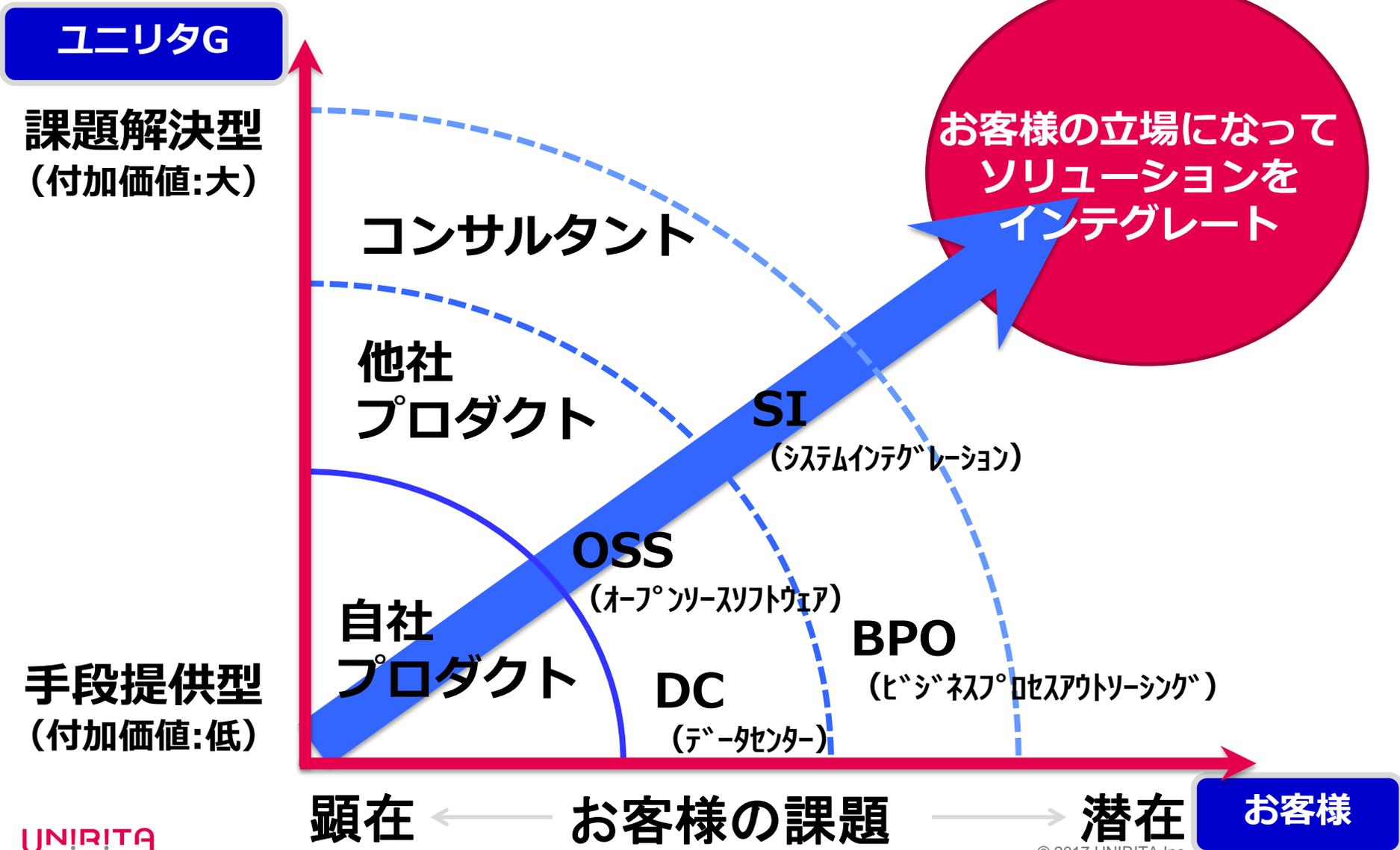
ユニリタがこの事業部と情報システム部門の共創を支援

お客様の業務課題を“直接解決”するソリューションへ挑戦！

これからのユニリタは、事業課題の解決を支援します



手段提供型から課題解決型へ



販売力強化に向けて

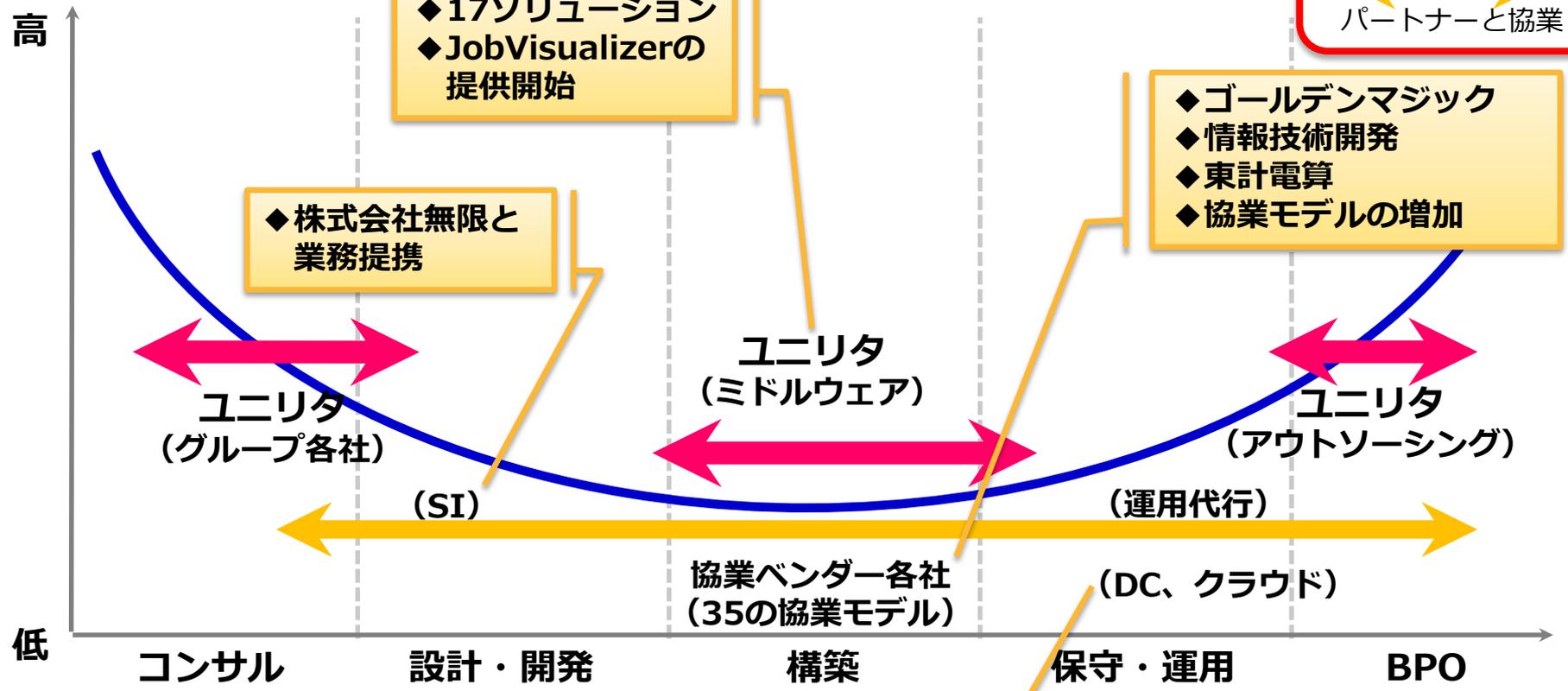
アカウントプランを
ベースにした営業推進



・システムライフサイクル上流からの
提案活動
・案件を育てる営業アプローチ



<需要>



◆株式会社アイネットとの資本業務提携
-セキュリティソリューションでの協業

<ユニリタGエコシステム>

2017年度通期業績の見通しについて

(単位：百万円)

	2016年度 実績	2017年度 期初予想	2017年度 予想 (※)
売上高	6,941	7,500	7,000
営業利益	1,455	1,620	1,380
経常利益	1,555	1,700	1,460
親会社株主に 帰属する純利益	1,056	1,170	1,000
売上高営業利益	21.0%	21.6%	19.7%
1株当たり純利益	125.73円	139.19円	118.97円

※予想は2017年11月7日発表の修正値

セグメント別	2016年度 売上実績	2017年度 売上予想
クラウド	458	520
プロダクト	2,629	2,630
ソリューション	1,747	1,620
メインフレーム	2,105	2,230

※業績数値については、百万円未満切り捨て

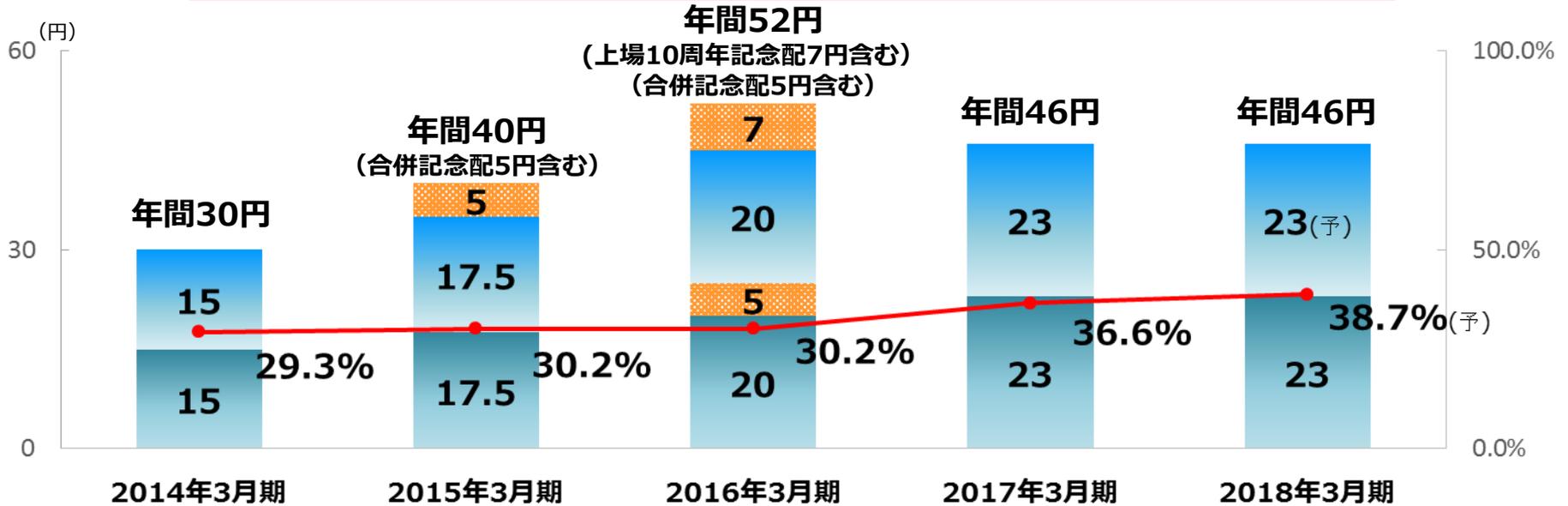
<修正理由>

- ・ 上期計画乖離の要因となったプロダクト事業における既存製品販売の計画未達
- ・ 上記に起因する製品導入のための技術支援サービスの受注不足の影響が下期においても残ることが見込まれるため

株主還元と株主数の推移

配当

配当性向30%を目処



株主数

■ 総株主数 ◆ 個人株主比率



株式分割
株主優待導入

参考情報

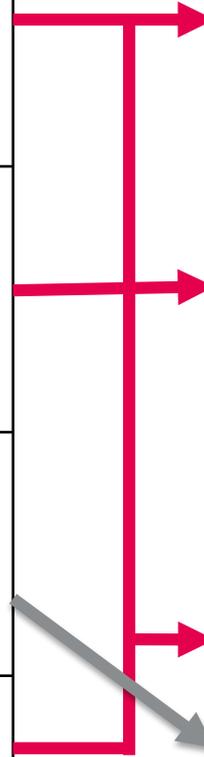
2017年度より開示セグメントの見直しを実施

■旧セグメント

	旧セグメント	内訳 (1)	内訳 (2)
1	データ活用	(プロダクト) (ソリューション：データMコナル)	製品 技支 保守
2	システム運用	(プロダクト) (ソリューション：ソリューション運用コナル) (アウトソーシング)	製品 技支 保守
3	メインフレーム		製品 技支 保守
4	その他	子会社 (ASPEX、Bitis、Unitrand) 事業	

■新セグメント ('17年度より)

	新セグメント	内訳
1	クラウド	利用料モデル 月額サービス
2	プロダクト	製品(パッケージ) 販売 保守
3	ソリューション	コンサルティング 技術支援サービス
4	メインフレーム	同事業に関わる全て (製品・技支・保守)



セグメント別売上計画と推移について

(単位：百万円)
(下段：前期比)

売上高推移 <旧セグメントを組換え>

開示セグメント	'14	'15	'16	'17 (修正後)
クラウド	302	341	458	520
		113%	134%	114%
プロダクト	2,479	2,610	2,629	2,630
		105%	101%	100%
ソリューション	2,023	2,123	1,747	1,620
		105%	82%	93%
メインフレーム	2,320	2,123	2,105	2,230
		92%	99%	106%
売上高 合計	7,125	7,198	6,941	7,000
		101%	96%	101%

※業績数値については、百万円未満切り捨て

専門性と新しいITをスマートにつなぐ環境 UNIRITA Smart Formation Service

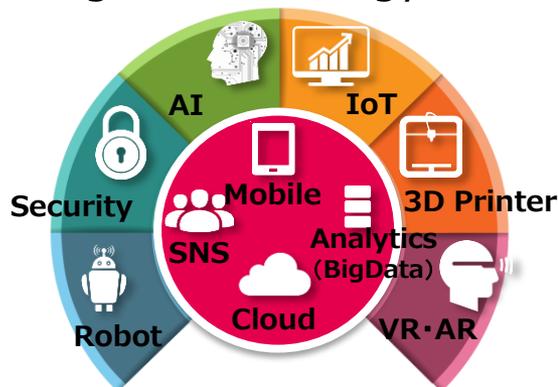
Small Start & Quick Win

お客様が持つ事業の専門性とデータ、それに最新のITを掛け合わせるによりビジネスを共創

ITを活用した
新しいビジネスの創造

UNIRITA
Smart Formation
Service

Digital Technology



Digital Platform

事業の専門性

金融、製造、電気・ガス、運輸、通信、
卸小売、建設、不動産、サービス ..etc

データ

地図、センシング、個人情報、市場、販売、web
、運行、動画、財務、天候 ..etc

データ分析・情報活用の専門性

ETL、データアクセス・抽出、BI、データ
活用基盤、ビッグデータ活用、セキュリティ

ソフトウェア開発、運用の専門性

自動化、データ連携、レポート、ITSM
BPM、EIP、ESB、DA、..etc

 お客様の専門領域

 ユニリタの提供領域

 両社の共創領域

ユニリタグループについて



1985



株式会社データ総研

独自開発したデータマネジメント技術によって、ビジネス、業務、システム開発・保守業務をモデル化・可視化し、問題の顕在化と解決策を提供。データを管理・活用するためのデータマネジメント技術を発展させ、システムによる新たな価値創造をサポートします。

2000



株式会社アスペックス

派遣業専門の勤怠管理ASPサービスを提供するパイオニア企業として、一貫して「持たざるIT」の実現に注力してきました。現在は「勤怠管理クラウドサービスの老舗ブランド」として、お客様の声を次のサービスに活かしています。

2001



株式会社ビーティス

バックアップ&リカバリーのエキスパートとして、IBMi (旧AS400) の二重化サービスを主力とした、システム二重化環境構築サービスを提供。災害やシステム障害発生時に、お客様のデータを守り、ITシステムの継続運転を可能にするサービスを提供します。

2001



株式会社ビーエスピーソリューションズ

ITシステムやIT運用、ITサービスマネジメントなどに関する豊富な知識と経験を活かしたコンサルテーションや人材育成サービスを提供、さらにはデジタル変革を進める企業を、デジタルサービスマネジメントの実現を通して支援します。

2008



BSP上海

中国市場でのユニリタグループの製品販売拠点として、マーケティングおよび販売活動を展開、中国で事業を展開する企業を支援しつつ、新たなマーケットを意識したユニークなソリューションの拡充にもつとめています。

2016



株式会社ユニ・トランド

IoT技術を活用した移動体向けデータ活用、監視ソリューションを提供。バス路線、運行位置、情報検索、位置情報連動広告、乗降センサー、観光と路線バスをつなぐアプリなど、IT活用で公共交通、地域社会を活性化させるソリューションを提供します。

2017



株式会社ユニリタプラス

西日本のお客様と共に課題や問題点を共有、ユニリタグループ各社の製品やサービスなどのリソースを最大限活用したソリューションを提案します。また、パートナー各社との連携、協業のスピード化を図り、地域に密着したサービスプロバイダーを目指しています。

ユニリタグループ内の機能

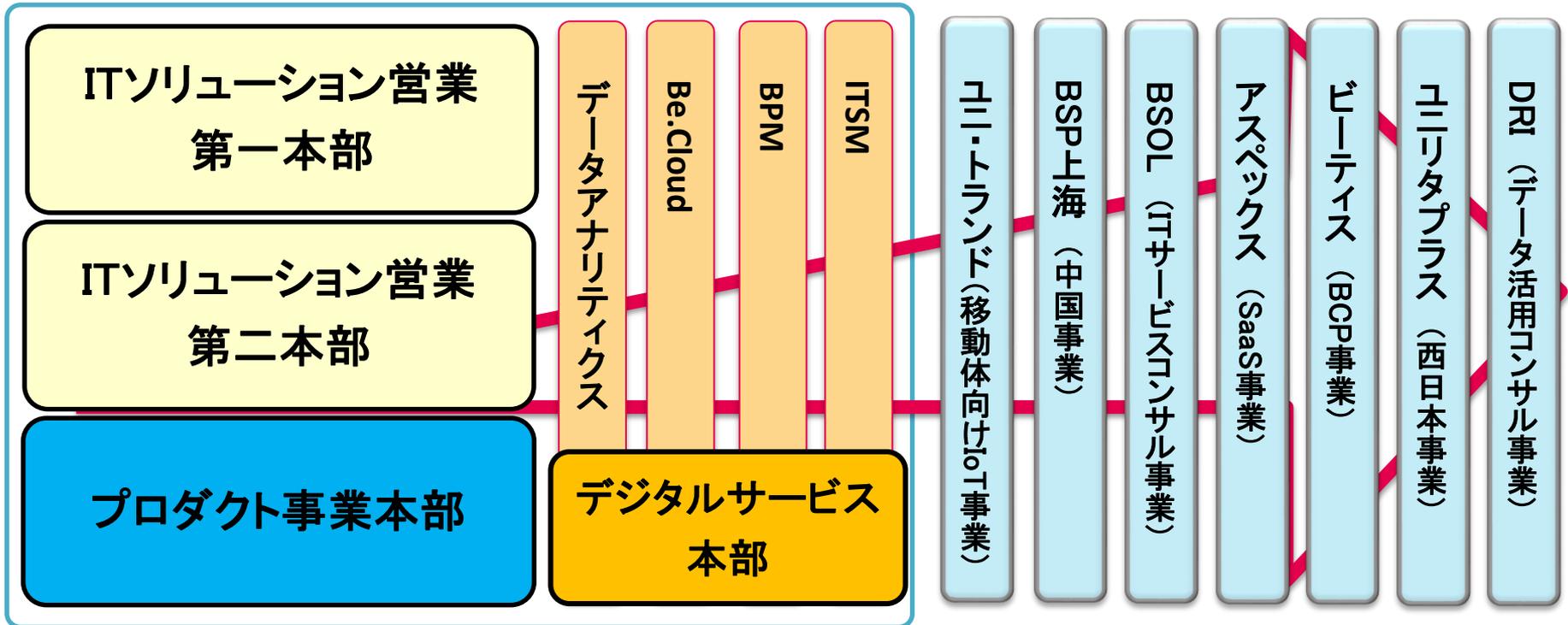
ユニリタ

- ・メーカーとしての開発力
- ・AI、IoT、クラウド等の新しいITの実装力

タイムリーな製品化・サービス化を支援

子会社群

- ・事業専門性が高く、小型組織でマーケットニーズに機動的に対応
- ・製品化・サービス化をタイムリーに実現



2017年度（4月～11月）プレスリリース実績

日付	プレスリリース内容
4月20日	株式会社ゴールデンマジックとのビジネスパートナー基本契約締結
4月21日	株式会社アイネットとの資本業務提携
4月27日	情報技術開発株式会社とのビジネスパートナー基本契約締結
5月9日	平成29年3月期決算発表
5月11日	3軸加速度センサーを使ったIoTデバイスで新しいワークスタイルを提案
6月13日	ユニ・トランド「JISA Awards2017」受賞
6月14日	第11回システム管理者感謝の日イベントに関するお知らせ
6月21日	ジョブ管理とサーバ監視を一元的にモニタリングする「A-AUTO/Dashboard」が「Zabbix3.0」に対応
7月13日	株式会社東計電算とのビジネスパートナー基本契約を締結
7月24日	7月28日（金）は、「システム管理者感謝の日」に関するお知らせ
8月1日	国内ベンダー初、コミュニケーション特化型Paas「Smart Communication Platform」をリリース
8月21日	送った先での文書共有・管理方法を実現するクラウドサービス「文書公開サービス」をリリース
8月21日	1,000社を超えるお客様とのお取引実績を基にした、課題解決型ソリューションを発表
8月21日	クリティカルなジョブ管理運用を安心安定で継続する「JobVisualizer」を新リリース
8月21日	ビジネスの意思決定を支援する情報活用基盤の新機能（Smart Form機能）をリリース
8月30日	株式会社ユニ・トランドのバス予約・位置情報通知クラウドシステムが、夕張市のスクールバスに採用
10月6日	国内初！人の目に頼っていた餃子の焼き加減を、AIで見極める
11月6日	株式会社アイネットとの共同でクラウドのセキュリティをマネージドサービスで提供
11月6日	システム構築およびパッケージ開発に強い株式会社無限と業務提携



© 2017 UNIRITA Inc. All rights reserved.

(ご注意事項)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。